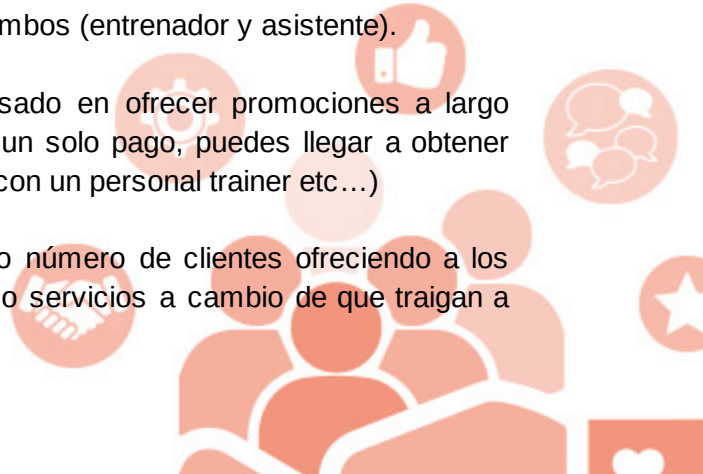


**RELACIONES CON LOS CLIENTES:**

- Nuestro principal objetivo en KAIDO GYM es tener siempre una relación sana y exitosa con nuestros clientes, con confianza y seguridad. Es por ello que desde el primer momento todos los clientes contarán con uno o más entrenadores que irán supervisando y respondiendo dudas a todos por igual.
- - La relación con los clientes siempre será personal dentro del Gym, pero también existe la posibilidad de llamar para informarse de una serie de cuestiones: aforo, horarios, o simples dudas técnicas sobre algún ejercicio concreto etc... En ese caso serán atendidos o bien por el mismo "trainer" o por un asistente vía llamada telefónica.
  - También ofreceremos información vía internet, donde los clientes podrán acudir a nuestra web o las redes para consultar algunos datos, como el aforo, el entrenador que está en el Gym ese día y los horarios, en este caso la relación con los clientes será totalmente a través de servicios automatizados.
  -
- Para llamar la atención de nuestros clientes hemos pensado en el uso de redes sociales mediante videos del Gym en instagram y videos promocionales en Tik-tok, también hemos pensado en darnos a conocer a través de la televisión y otros medios físicos como carteles publicitarios etc... A través de todas estas plataformas daremos a conocer nuestras características y nuestras grandes ofertas diferenciales de hasta el 45%. También daremos a conocer nuestra web, en la que los usuarios podrán consultar tutoriales para perfeccionar su técnica a la hora de llevar a cabo un ejercicio etc...
- Además como ya hemos mencionado anteriormente ofreceremos como promoción principal un descuento del 55%(máximo) a aquellos clientes que generen hasta un máximo de energía con las máquinas.(El porcentaje de descuento dependerá de la energía que generen) De esta forma estimularemos beneficiosamente las suscripciones.
- Nosotros queremos que nuestra marca inspire una oportunidad muy económica de participar en algo grande e innovador. Queremos que nuestra marca inspire en nuestros clientes una oportunidad de conseguir una sociedad más sana y un mundo mayormente movido por las energías renovables.
- Las relaciones con el cliente presenciales y telefónicas las llevará a cabo el entrenador que esté en el gimnasio ese día y las relaciones digitales (redes sociales) con el cliente al igual que la dirección de la web la llevará a cabo el asistente on-line. Ambas tareas entrarán dentro del sueldo de ambos (entrenador y asistente).
- Para fidelizar nuestros clientes hemos pensado en ofrecer promociones a largo plazo, como ejemplo, si pagas 8 meses en un solo pago, puedes llegar a obtener una serie de ventajas o cupones.(una sesión con un personal trainer etc...)
- También hemos pensado en ampliar nuestro número de clientes ofreciendo a los clientes ya existentes algunas promociones o servicios a cambio de que traigan a



amigos suyos al gimnasio, es decir a cambio de que sus amigos se suscriban a nuestro gimnasio.

- También invitaremos a cada socio a que invite un día a un amigo suyo gratis, de esta forma serán los propios clientes los que también nos den a conocer.